

ANALISIS STRATEGI PENETAPAN HARGA PADA POLABETON

**LAKSMI ANGGANA RARAS
8223136639**



**Karya ilmiah ini di susun untuk memenuhi salah satu persyaratan
mendapatkan Gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri
Jakarta.**

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2016**

ANALYSIS OF PRICE FIXING STRATEGY ON POLABETON

LAKSMI ANGGANA RARAS
8223136639



The Scientific Paper Report was Written to Fulfill One of The Requirements to Get Expert Associate Degree Faculty of Economics on State University of Jakarta.

STUDY PROGRAM OF DIII MARKETING MANAGEMENT
FACULTY OF ECONOMIC
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2016

ABSTRAK

Laksmi Anggana Raras. 2013. 8223136639. Karya Ilmiah Analisis Strategi Penetapan Harga Pada Polabeton. Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Karya Ilmiah ini, penulis menganalisis mengenai strategi penetapan harga pada PT. Polabeton Pantongraha Utama (Polabeton). Dalam penyusunan Karya Ilmiah, penulis mengambil data primer langsung guna memperoleh data yang sesuai fakta dan penulis dapat mengkaji faktor yang mempengaruhi penetapan harga, kemampuan bersaing dalam menetapkan harga pada Polabeton dengan perusahaan beton lainnya hingga cara mengkomunikasikan harga yang ditetapkan agar dapat menciptakan peluang dan menarik konsumen untuk membeli produk.

Laporan kegiatan Karya Ilmiah di susun untuk memenuhi tugas akhir yang diberikan oleh prodi DIII Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta untuk mendapatkan gelar Ahli Madya (Amd). Disusun dalam waktu lima minggu dari bulan Februari hingga Maret 2016 dan bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai penerapan strategi penetapan harga pada perusahaan beton Polabeton.

Kata kunci : Penetapan Harga

ABSTRACT

Laksmi Anggana Raras. 2013. 8223136639. Scientific Work of Analysis Of Price Fixing Strategy On Polabeton. Study Program DIII Marketing Management, Faculty of Economics, State University of Jakarta.

This scientific work, the writer analyzed about the price fixing strategy of Polabeton Pantongraha Utama company (Polabeton). In creation the scientific work, the writer obtain the primary data directly in order to obtain data that fit the facts and the writer can examines the factors that affect the pricing, the ability to compete specifies the price on Polabeton with the other concrete companies until how to communicate price fixing to create opportunities and direct the consumers to buy the product.

The scientific work created to Fulfill final task given by Study Program DIII Marketing Management, Faculty of Economics, State University of Jakarta to get Expert Associate Degree. Arranged in five weeks from February to March 2016 and aims to described about practiced the pricing strategy in concrete company Polabeton.

Key word : The Price Fixing

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN


Pembimbing

Tanda Tangan

Tanggal

Dr. Mohammad Rizan, SE, MM

NIP. 196301191992032001



25/06

Jakarta, 25 Mei 2016

Ketua Program Studi DIII MP



Dra. Umi Mardiyati, M.Si

NIP. 195702211985302002

LEMBAR PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi - Universitas Negeri Jakarta



Dr. Dedi Purwana ES,M,Bus

NIP. 196712071992031001

Nama

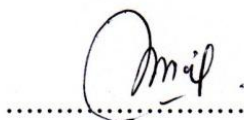
Tanda Tangan

Tanggal

Ketua Penguji

Dra. Umi Mardiyati, M.Si

NIP. 195702211985302002

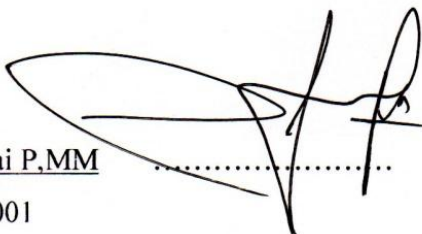


18/07/16

Penguji Ahli

Agung Kresnamurti Rivai P,MM

NIP. 197404162006041001



18/07/16

Dosen Pembimbing

Dr. Mohammad Rizan, SE, MM

NIP. 197206272006041001



18/07/16

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kami panjatkan kehadiran Allah Swt atas Rahmat dan Karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan Karya Ilmiah (KI) dengan baik dan lancar. Sholawat dan salam penulis haturkan kepada Nabi Muhammad Saw beserta keluarga dan sahabat serta pengikutnya yang senantiasa istiqomah sampai akhir zaman, Aamiin.

Pada dasarnya penulisan Karya Ilmiah ini penulis laksanakan sebagai salah satu syarat akhir dalam menentukan kelulusan dan memperoleh gelar Ahli Madya (Amd) untuk program studi DIII Manajemen Pemasaran , Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Dalam penyusunan penulisan, penulis menyadari masih banyak kekurangan dan membutuhkan banyak ilmu, dukungan dan bantuan dari berbagai pihak khususnya bagi para pembimbing yang telah bersedia menyempatkan waktunya untuk membantu penyusunan Karya ilmiah ini.

Untuk itu penulis mengucapkan terimakasih banyak atas dukungan dan motivasi yang di berikan kepada kami baik moral maupun materil, kepada:

1. Dr. Mohammad Rizan, SE, MM selaku Dosen Pembimbing.
2. Dr. Dedi Purwana, ES, M,Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
3. Dra. Umi Mardiyati, M.Si selaku Kaprodi Diploma III Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

4. Agung Kresnamurti Rivai P, MM selaku Dosen Pembimbing Akademik.
5. Kedua orang tua yang selalu dan tidak pernah lupa memberikan nasihat, bimbingan, dukungan, serta doanya kepada penulis.
6. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta yang telah memberikan ilmu pengetahuan, wawasan dan nasihat yang membangun kepada penulis.
7. Teman-teman mahasiswa DIII Manajemen Pemasaran 2013.

Penulis berharap dengan Karya Ilmiah ini dapat memberikan manfaat bagi seluruh pihak, khususnya bagi keluarga Fakultas Ekonomi UNJ yang kelak akan menyusun Karya ilmiah serupa. Penulis menyadari bahwa Karya ilmiah ini masih jauh dari sempurna, oleh karenanya koreksi dari seluruh pihak sangat penulis harapkan. Demikian semoga Karya ilmiah ini dapat bermanfaat bagi penulis dan pembaca.

Jakarta, 06 Januari 2016

Penulis